

## **REDE DE ASSOCIADOS** ESPECIALIZADOS EM BENEFÍCIOS, SEGUROS, PRODUTOS FINANCEIROS E RESPONSABILIDADE CIVIL.



JÁ IMAGINOU SER UM PERSONAL DE BENEFÍCIOS, GARANTIR PESSOAS, PROFISSIONAIS LIBERAIS, FAMÍLIAS, EMPRESAS, REALIZAR SONHOS REPRESENTANDO AS MELHORES CIAS SEGURADORAS DO MERCADO, COM PRODUTOS EXCLUSIVOS E PERSONALIZADOS.







# SEJA UM ASSOCIADO

Simulador Online de Cotações Central de Leads Gerenciador ERP



### POR QUE SER UM AVANTAGES?

**10** MOTIVOS PARA SER TONAR UM ASSOCIADO

SEJA UM **EMPREENDEDOR** NO MERCADO QUE MAIS CRESCE NO BRASIL Chega de colocar TÍJOLOS na parede dos outros. VAMOS CONSTRUIR A SUA!

- Acesso as informações, conhecimento do mercado de seguros, oportunidades de negócios e como ser um Empreendedor deste Mercado;
- 2. Representar as melhores e maiores Cias Seguradoras do segmento;
- 3. Treinamento, acompanhamento comercial de todos os produtos;
- 4. Co-Corretagem receba suas comissões diretamente das Cias Seguradoras;

- 5. Suporte técnico, comercial, contábil e jurídico;
- 6. Ferramenta ERP e Multi-Cálculos WEB sincronizadas com as Cias parceiras;
- 7. Central de Gerenciamento de Negócios Leads;
- 8. Soluções em Seguros de Saúde, Odonto, Vida, RCs, Consórcios e Garantias;
- 9. Sucessão Empresarial Carteira do Franqueado;
- 10. Máquina de Vendas e Geração de Leads;





#### **OPORTUNIDADE**

PODEMOS LEVAR BENEFÍCIOS E PRODUTOS DIFERENCIADOS PARA PESSOAS, FAMÍLIAS, EMPRESAS, PROFISSIONAIS LIBERIAIS



Mês **01/2025** 

## TODA REMUNERAÇÃO SERÁ COMPOSTA: 50% AVANTAGES — 40% ODYSSEIA SEGUROS — 10% TRUST



RECEBERÁ 50% DE TODA COMISSÃO LÍQUIDA\* GERADA DE CADA NEGÓCIO.



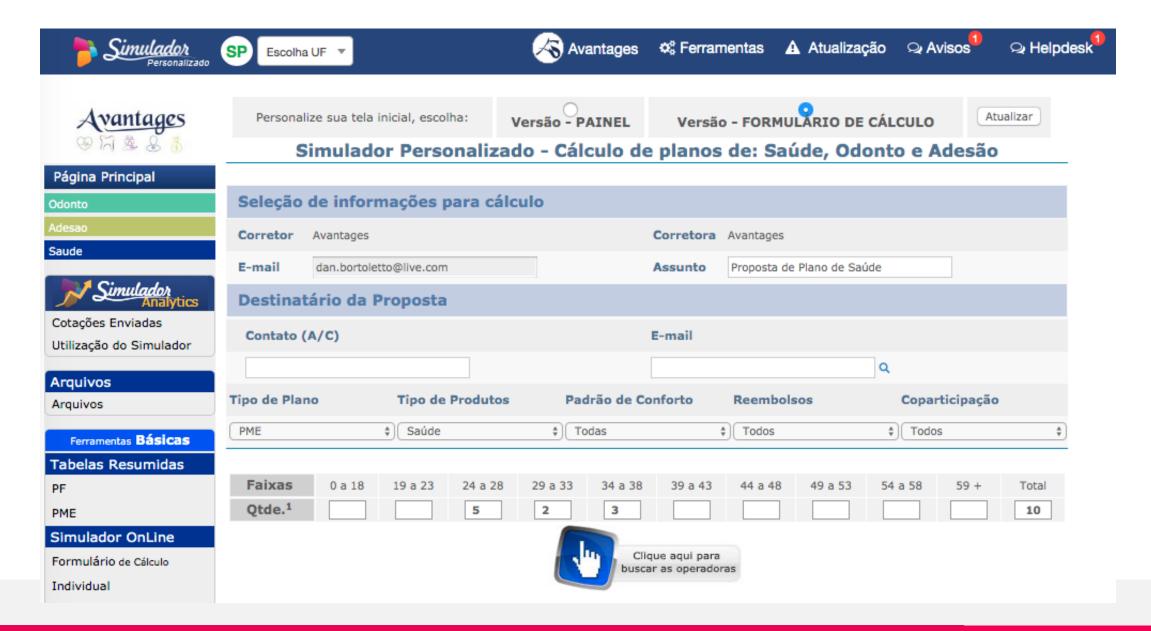
RECEBERÁ 40% DE TODA COMISSÃO LÍQUIDA GERADA DE CADA NEGÓCIO



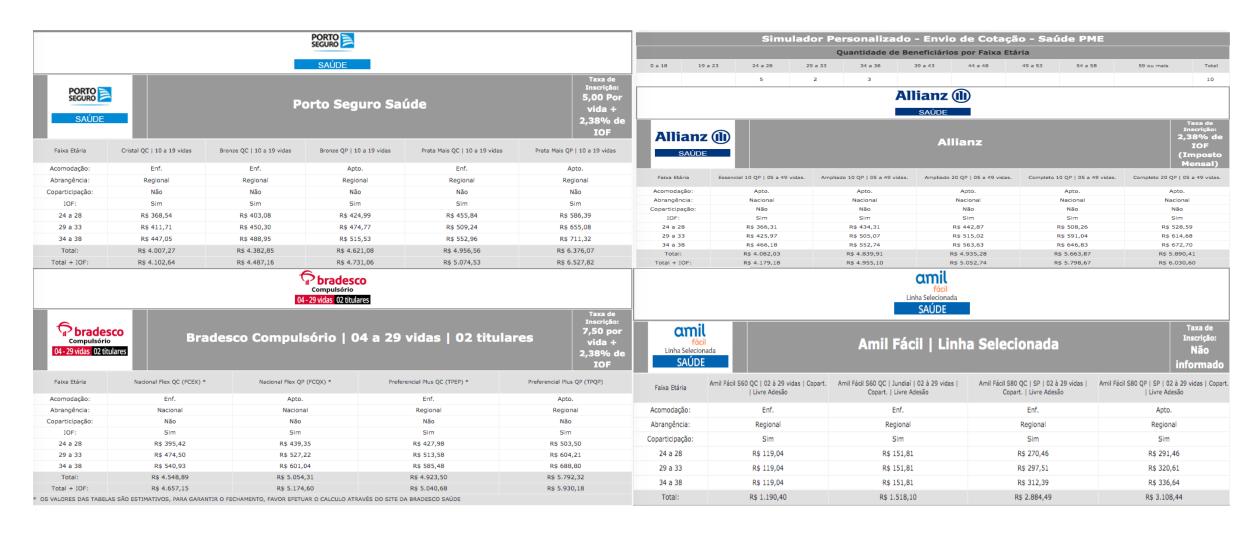
RECEBERÁ 10% DE TODA COMISSÃO LÍQUIDA GERADA DE CADA NEGÓCIO

\*Comissão Líquida depois dos impostos – cada empresa deverá emitir sua NF

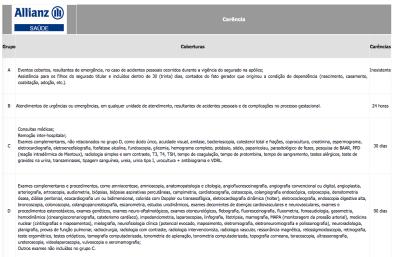
## EXEMPLO PRÁTICO – PLANO DE SAÚDE PME 10 VIDAS - simulador



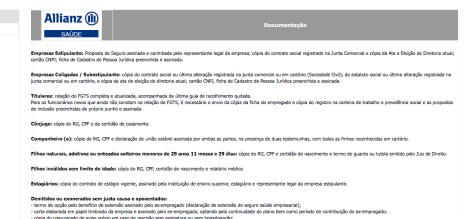
## EXEMPLO PRÁTICO - PLANO DE SAÚDE PME 10 VIDAS - preços:



## EXEMPLO PRÁTICO – PLANO DE SAÚDE PME 10 VIDAS - orientações:







cópia dos 03 (três) últimos holerites;

- cópia do termo de rescisão do contrato de trabalho;

- cópia dos documentos que comprovem a condição de dependente, quando for o caso, tais quais certidão de casamento/nascimento;

- cópia da carteira de trabalho (páginas relativas à identificação do empregado, foto/assinatura e qualificações do empregado);

contrato de trabalho com data de admissão e data de saída com a assinatura do empregador

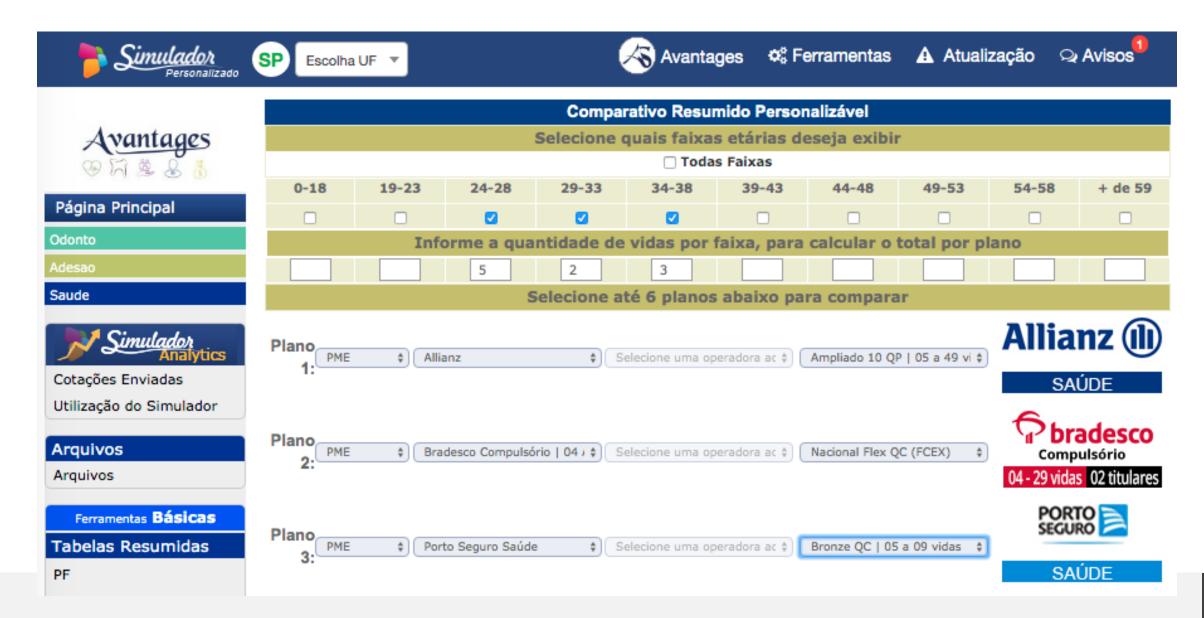
- cónia do RG. CPE e do Comprovante de Endereco





Critérios de Redução de Carência	
nálise de redução para beneficiários ate 64 anos 11 meses e 29 dias.	
línimo de 12 meses de permanência no plano anterior congênere.	
rupos de 05 a 29 vidas - análise de redução de carência exceto parto e preexistencia.	
rupos de 30 a 49 vidas - sem carências exceto parto e preexistencia.	
ão pode haver interrupção de cobertura entre a congênere anterior e eventual início de vigência na Allianz Saúde.	
averá análise de redução de carências para todas as coberturas da apólice, exceto para parto e preexistente.	
ara esta análise serão considerados os produtos contratados na operadora anterior e suas características de rede de atendimento e reembolso, sendo esta availação de responsabilida Ilianz Saúde.	ide exclusiva da
ocumentos necessários para ex – beneficiários de plano individual ópia dos 03 útilmos bioleso quitados, quando o boleto for quitado pela internet ou calxa eletrônico anexar o comprovante de pagamento para a conferência do código de barras; attentinha com o nome do tribular e dos dependentes (se houver), data de inicio e a vigência do plano, tipo de acomodação (enfermaria ou apartamento). ou Carta original da oper inbrado com carimbo do CNPJ.	adora em pape
ocumentos necessários para ex – beneficiários de PME e Grupal  ópia da carterinha, corta original da empresa em papel timbrado com os seguintes requisitos, carimbo do CNPJ, nome dos titulares e seus dependentes, quando houver, tipo de acom- rfermaria ou apartamento, tempo de permanência – Indico e término do plano (dia / mês / ano), nome, cargo e telefone do responsável que assinar a carta. ou Carta de permanênci retencio cu Cócia de 30 ditames futuras cultades de a última retacia de hereficiónes emitida enda condensa arterios.	

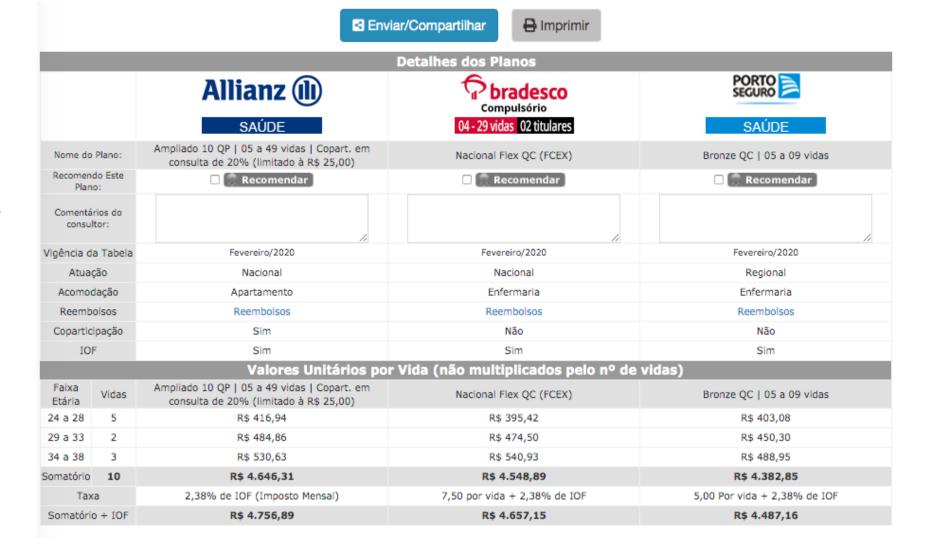
## EXEMPLO PRÁTICO – PLANO DE SAÚDE PME 10 VIDAS - comparativo:



## EXEMPLO PRÁTICO – PLANO DE SAÚDE PME 10 VIDAS – cotação final:

Você AVANTAGE ofertou e opções, o cliente aceitou PME BRADESCO:

Comissão deste Produto 300% agenciamento e 2% vitalício



## EXEMPLO PRÁTICO – PLANO DE SAÚDE PME 10 VIDAS - remuneração:



BRADESCO	PARCELA	COMISCÃO LÍQUIDA	50%	40%	10%
PRÊMIO		COMISSÃO LÍQUIDA	AVANTAGE	CORRETORA	FORMADORA
R\$ 4.548,89	1 - AG	100%	R\$ 2.274,45	R\$ 1.819,56	R\$ 454,89
R\$ 4.548,89	2 - AG	100%	R\$ 2.274,45	R\$ 1.819,56	R\$ 454,89
R\$ 4.548,89	3 - AG	100%	R\$ 2.274,45	R\$ 1.819,56	R\$ 454,89
R\$ 4.548,89	4 - VIT	2%	R\$ 45,49	R\$ 36,39	R\$ 9,10
R\$ 4.548,89	5 - VIT	2%	R\$ 45,49	R\$ 36,39	R\$ 9,10
R\$ 4.548,89	6 - VIT	2%	R\$ 45,49	R\$ 36,39	R\$ 9,10
R\$ 4.548,89	7 - VIT	2%	R\$ 45,49	R\$ 36,39	R\$ 9,10
R\$ 4.548,89	8 - VIT	2%	R\$ 45,49	R\$ 36,39	R\$ 9,10
R\$ 4.548,89	9 - VIT	2%	R\$ 45,49	R\$ 36,39	R\$ 9,10
R\$ 4.548,89	10 - VIT	2%	R\$ 45,49	R\$ 36,39	R\$ 9,10
R\$ 4.548,89	11 - VIT	2%	R\$ 45,49	R\$ 36,39	R\$ 9,10
R\$ 4.548,89	12 - VIT	2%	R\$ 45,49	R\$ 36,39	R\$ 9,10
TOTAL DE COMISSÃO PME BRADESCO		R\$ 7.232,74	R\$ 5.786,19	R\$ 1.446,55	

## CENÁRIO – EXEMPLO DE NEGÓCIO 28 MIL SERVIDORES DE UMA PREFEITURA

OPORTUNIDADE DE OFERTAR PRODUTOS PARA UM GRUPO DE PESSOAS QUE INDIVIDUALMENTE NUNCA TERIAM ACESSO...

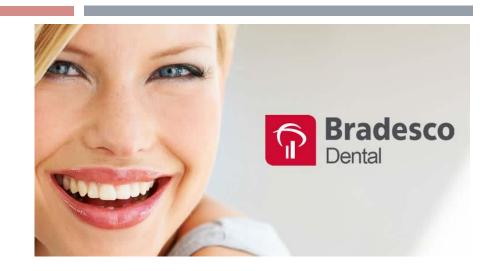
- PLANOS ODONTOLÓGICOS DE 1ª LINHA;
- SEGURO DE VIDA COMPLETO;
- DESCONTOS EM SEGUROS AUTO;
- SEGURO MÁQUINAS; FROTA; ONIBUS;
- DESCONTOS EM SEGURO RESIDENCIAIS;
- CONSÓRCIOS COM DESCONTOS;



#### **ODONTO:**

ESSE PRODUTO PODE SER OFERTADO PARA TODOS OS SERVIDORES PÚBLICOS E TAMBÉM PARA EMPRESAS COM 50 FUNCIONÁRIOS.

ESSE PRODUTO GERA RECEITA VITALÍCIA, RECEBEMOS MENSALMENTE 10% DO VALOR DE CADA FATURA



#### **MODELO COMPULSÓRIO:**

- 28 MIL SERVIDORES;
- ADESÃO 100%;
- 28.000 VEZES **R\$25,00** REAIS POR MÊS
- FATURA MENSAL DE R\$700.000,00

#### **Teremos:**

- ☐ R\$700.000 DE COMISSÃO (AGENCIAMENTO) +
- ☐ R\$70 MIL POR MÊS (VITALÍCIO\*)
- ☐ TOTAL R\$1.470.000,00 EM I ANO
- **□** PODEM ESTENDER AOS DEPENDENTES

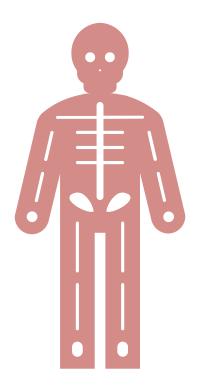
#### **MODELO ADESÃO:**

- 28 MIL SERVIDORES:
- ADESÃO 30%;
- 8.400 VEZES R\$35,00 REAIS POR MÊS
- FATURA MENSAL DE R\$294.000,00

#### Teremos:

- □ R\$294.000,00 DE COMISSÃO (AGENCIAMENTO) +
- ☐ R\$29 MIL POR MÊS (VITALÍCIO\*)
- ☐ TOTAL R\$617.400,00 EM I ANO
- **□** PODEM ESTENDER AOS DEPENDENTES

## SEGURO DE VIDA



# COMPULSÓRIO 28 MIL = 100%

#### COBERTURAS – R\$100.000,00:

- ✓ MORTE NATURAL;
- ✓ MORTE ACIDENTAL;
- ✓ INVALIDEZ PERMANETE TOTAL
  OU PARCIAL POR

#### ACIDENTE:

- ✓ ANTECIPACAO ESPECIAL POR DOENCA
- ✓ ASSISTÊNCIA FUNERAL INDIVIDUAL
- ✓ CESTA BÁSICA BENEFICIARIOS

R\$60 REAIS POR MÊS\* 28000 X 60 = R\$1.680.000,00

#### **NOSSO:**

✓ R\$1.680.000,00 + 20% DA FATURA MENSAL = R\$336MIL = TOTAL EM I ANO R\$5,4 MILHÃO

## POR ADESÃO 28 MIL = 30%

#### COBERTURAS – R\$100.000,00:

- ✓ MORTE NATURAL;
- ✓ MORTE ACIDENTAL;
- ✓ INVALIDEZ PERMANETE TOTAL
  OU PARCIAL POR

#### **ACIDENTE:**

- ✓ ANTECIPACAO ESPECIAL POR DOENÇA
- ✓ ASSISTÊNCIA FUNERAL INDIVIDUAL
- ✓ CESTA BÁSICA BENEFICIARIOS

R\$60 REAIS POR MÊS\* 8400 X 60 = R\$504.000,00

#### **NOSSO:**

R\$504.000,00 + 20% DA FATURA
MENSAL = R\$100MIL = TOTAL EM I
ANO R\$1,6 MILHÃO



□ 28 mil servidores;
□ Se apenas 10% contratarem em 1 ano;
□ Temos 2800 apólices\*;
□ Valor médio de R\$1000,00 de prêmio por ano
□ com 25% de comissão = R\$250,00
□ Teremos em 1 ano uma receita de:
□ R\$700.000,00 (setecentos mil)





\*Todo ano, ano após ano, essa carteira se RENOVA!



- □ 28 mil servidores;
  □ Se apenas 10% contratarem em 1 ano;
  □ Temos 2800 apólices\*;
  □ Valor médio de R\$5.400,00 de prêmio por ano
  □ com 20% de comissão = R\$1.080,00
- ☐ Teremos em 1 ano uma receita de: ☐ R\$3.024,000. (Mais de 3 Milhões em comissões)





\*Todo ano, ano após ano, essa carteira se RENOVA!

#### **VALE A PENA?**

UM AVANTAGE PODE OFERTAR SEGUROS PERSONALIZADOS, COM VANTAGENS EXCLUSIVAS E PREÇOS QUE SÓ VÃO MELHORAR A VIDA DOS SERVIDORES. CONDIÇÕES QUE ELES NUNCA TERIAM ACESSO DE FORMA INDIVIDUAL, LOGO ESTAMOS FAZENDO COISAS BOAS PARA ELES E NÃO LEVANDO NENHUM TIPO DE VANTAGEM.

PARA DAR CERTO, PODEMOS FAZER VIA PREFEITURA OU CRIARMOS UMA ENTIDADE, TIPO O SINDICATO E/OU ASSOCIAÇÃO DE SERVIDORES PÚBLICOS. ELES DEVERIAM OFERTAR ESSES TIPOS DE BENEFÍCIOS E INFELZIMENTE NÃO FAZEM.

NÓS PODEMOS CRIAR UMA CENTRAL DE BENEFÍCIOS DOS SERVIDORES PÚBLICOS DO ABC E OFERTAR ESSES BENEFÍCIOS OU A PREFEITURA APOIAR E O INSTITUTO DE PREVIDÊNCIA IMPLATAR PARA TODOS...

# EM I ANO PODEMOS GERAR UMA RECEITA DE: ODONTO+VIDA+ AUTO+RESIDÊNCIA

R\$9 MILHÕES DE REAIS.

APENAS FAZENDO O BEM PARA OS SERVIDORES E EMPRESAS QUE PRESTAM SERVIÇOS PARA A PREFEITURA!



